

▣ Las grandes tendencias del Día 1 del 4YFN 2026



Arranca 4YFN 2026 con un mensaje claro desde el escenario principal: el capital sigue activo, pero es mucho más selectivo.

Mientras recorro los distintos espacios –escenario principal, zona de semifinales de los 4YFN Awards y área de networking– se percibe una diferencia evidente respecto a otros años. Hay menos ruido. Más foco. Más preguntas incómodas. Más números.

Y eso, financieramente, es una buena noticia.

▣ COMPETICIÓN 4YFN AWARDS - LO QUE ESTÁ MARCANDO EL DÍA

La competición vuelve a ser el verdadero termómetro del ecosistema. Los pitches son más cortos, más directos y mucho más financieros.

▣ Climate Tech domina con fuerza

Greenlyte Carbon Technologies (Alemania)

Elemento	Detalle
Sector	Climate Tech
Modelo	Industrial B2B
Propuesta	Captura directa de CO ₂ y producción de hidrógeno verde
Escalabilidad	Plantas modulares replicables

Elemento	Detalle
Intensidad de capital	Alta

Greenlyte presenta un modelo industrial sólido. No hablan solo de impacto ambiental, sino de coste por tonelada capturada y viabilidad de despliegue en Europa. El discurso es técnico, pero aterrizado en números.

Sensegrass (Reino Unido)

Elemento	Detalle
Sector	AgriTech / Climate
Modelo	SaaS + IoT
Cliente	Agricultura intensiva
Valor diferencial	Optimización del rendimiento y reducción de insumos

Sensegrass muestra datos de eficiencia reales. El mensaje es claro: reducir costes y mejorar productividad agrícola. La narrativa es práctica, no futurista.

Skyfora (Finlandia)

Elemento	Detalle
Sector	Climate Analytics
Modelo	SaaS B2B
Clientes	Energéticas y aseguradoras
Diferencial	Modelos propios de predicción meteorológica extrema

Skyfora transmite madurez. Ya hay contratos. Ya hay facturación. El pitch se centra en recurrencia y escalabilidad

internacional.

URAPHEX (España)

Elemento	Detalle
Sector	WaterTech
Modelo	Tecnología industrial
Cliente	Industria intensiva en agua
Propuesta	Regeneración sostenible sin químicos

URAPHEX aporta un perfil muy industrial. España tiene presencia sólida este año en tecnologías vinculadas a sostenibilidad real.

📌 Digital Horizons • IA y Seguridad como protagonistas

La inteligencia artificial ya no es protagonista por ser IA. Es protagonista cuando resuelve riesgos o mejora eficiencia.

DeepKeep (Israel)

Elemento	Detalle
Sector	Seguridad IA
Cliente	Corporaciones con despliegues IA
Modelo	SaaS Enterprise
Problema que aborda	Vulnerabilidad de modelos de IA

DeepKeep expone un problema crítico: proteger modelos de IA frente a ataques y manipulaciones. Pitch muy bien estructurado

y orientado a mercado corporativo.

AIM Intelligence (Corea del Sur)

Elemento	Detalle
Sector	Middleware de seguridad IA
Mercado	Enterprise global
Enfoque	Riesgo operacional en IA

Mensaje claro: las empresas necesitan proteger la infraestructura de inteligencia artificial que están desplegando.

Enhans (Corea del Sur)

Elemento	Detalle
Sector	Sistemas transaccionales IA
Cliente	Grandes corporaciones
Modelo	Licencias + integración

Aquí se habla de eficiencia a gran escala. El foco está en automatizar procesos complejos en entornos corporativos.

♻️ Doctor Scrap (India)

Elemento	Detalle
Sector	WasteTech
Cliente	Municipios y gestores urbanos

Elemento	Detalle
Propuesta	Valorización inteligente de residuos

Doctor Scrap aporta una solución pragmática para economías urbanas. Pitch directo, centrado en impacto medible.

□ Radiografía del día por vertical

Vertical	Nivel de madurez observado	Intensidad de capital
Climate Tech	Alto	Alta
IA / Seguridad	Muy alto	Media
HealthTech	Medio-Alto	Alta
FinTech	Medio	Media
WaterTech / Industria	Alto	Muy alta

□ Mensajes que se repiten en los escenarios

En los paneles con fondos e inversores internacionales el discurso es coherente:

- El capital existe, pero exige eficiencia.
- Se valora rentabilidad visible.
- Las estructuras híbridas ganan terreno.

- El control del burn rate es clave.

Se habla abiertamente de:

- venture debt
- financiación pública complementaria
- estructuras mixtas deuda + equity

El mercado está profesionalizado.

□ Reuniones y conversaciones en paralelo

Mientras se suceden los pitches, mantengo reuniones con fundadores de Climate Tech, IA aplicada y SaaS B2B.

El patrón se repite:

Producto interesante.

Estrategia financiera mejorable.

En varios casos se detecta:

- Posibilidad de estructurar ENISA.
- Alternativa de deuda para CAPEX.
- Optimización de dilución combinando instrumentos.

Muchos siguen planteando la financiación como una ronda única.

El entorno actual exige arquitectura.

□ Sensación general del Día 1

El nivel técnico es alto.

La narrativa es más profesional.

La exigencia inversora es mayor.

Se percibe menos euforia y más disciplina.

4YFN 2026 no está premiando la idea brillante.

Está premiando el modelo sostenible.

Y eso cambia las reglas del juego.

La jornada continúa, los escenarios siguen activos y las conversaciones no se detienen. El talento está ahí. Ahora la clave es estructurarlo bien.

—

Ester Roura

CEO · Globalfinanzia



□ Top Startups – 4YFN26 Awards (Semifinalistas confirmadas públicamente)

Startup	País	Categoría	Qué hacen
Greenlyte Carbon Technologies	Alemania	Climate Tech	Captura directa de CO ₂ y producción de hidrógeno verde

Startup	País	Categoría	Qué hacen
Sensegrass	Reino Unido	Climate Tech	IA + IoT para optimización agrícola y salud del suelo
Skyfora	Finlandia	Climate Tech	Predicción meteorológica avanzada con IA
URAPHEX	España	Climate Tech	Regeneración sostenible de agua industrial
AIM Intelligence	Corea del Sur	Digital Horizons	Seguridad avanzada para entornos de IA corporativa
DeepKeep	Israel	Digital Horizons	Protección de modelos de IA frente a ciberamenazas
Enhans	Corea del Sur	Digital Horizons	Sistemas operativos comerciales impulsados por IA
Doctor Scrap	India	Climate Tech	Gestión y valorización inteligente de residuos urbanos



¿Estás utilizando bien el Confirming en tu empresa?



Análisis y enfoque de Ester Roura

El 80% de las empresas usa confirming.

El 20% lo entiende.

Y ahí está la diferencia entre:

- Optimizar tesorería
- 0 pagar comisiones invisibles cada mes

El confirming no es solo una herramienta de pago.

Es una pieza clave en la arquitectura financiera de tu empresa.

Y si no está bien diseñado, te está costando más de lo que crees.

□ ¿Qué es el Confirming (explicado fácil)?

Es un sistema donde tu banco gestiona los pagos a tus proveedores.

Tú ordenas el pago.

El proveedor puede:

- Esperar al vencimiento
- 0 anticipar el cobro

Pero lo importante no es eso.

Lo importante es lo que pasa en tu balance.

□ Qué provoca el Confirming en tu empresa

Aspecto	Impacto real
Tesorería	Permite planificar pagos con calendario fijo
Relación proveedor	Profesionaliza y mejora confianza
Endeudamiento	Puede computar como riesgo bancario
Coste financiero	Tiene comisiones + coste de anticipo
Negociación	Se puede optimizar (si sabes cómo)

La mayoría firma la línea estándar que le ofrece su banco.

Sin análisis.

Sin comparación.

Sin estrategia.

□ Lo que hace Globalfinanzia antes de recomendar Confirming

Ester Roura no activa confirming porque “todo el mundo lo usa”.

Se estudia:

1☐☐ Ciclo medio de pago real

- ¿Pagas a 30, 60 o 90 días?
 - ¿Te compensa alargar?
 - ¿Qué impacto tiene en proveedores clave?
-

2☐☐ Coste efectivo anual

Se calcula:

Concepto	¿Se está midiendo?
Comisión de gestión	✓☐ / ☐
Comisión por proveedor	✓☐ / ☐
Coste de anticipo	✓☐ / ☐
Comisión de no disposición	✓☐ / ☐
Impacto en otras líneas	✓☐ / ☐

Muchas empresas solo miran el tipo de interés.
Error.

El confirming tiene coste total oculto.

3☐☐ Comparativa con otras herramientas

Herramienta	Sirve para	Riesgo	Coste	Ideal para
Confirming	Ordenar pagos	Medio	Variable	Empresas con proveedores recurrentes

Herramienta	Sirve para	Riesgo	Coste	Ideal para
Factoring	Adelantar cobros	Bajo/Medio	Variable	Empresas con mucho circulante
Póliza crédito	Liquidez general	Alto	Fijo	Necesidades amplias de caja
TWC estructurado	Optimización global	Controlado	Estratégico	Empresas en crecimiento

Globalfinanzia analiza qué combinación tiene más sentido.

No vendemos una línea.

Diseñamos equilibrio financiero.

⚠️ El error más común en 2026

Usar Confirming para tapar problemas estructurales de liquidez.

Eso genera:

- Dependencia bancaria.
- Coste acumulado silencioso.
- Tensión cuando baja facturación.
- Falta de margen en negociación futura.

El confirming bien usado optimiza.

Mal usado disimula un problema.

☐☐ Qué hace Globalfinanzia por ti (de verdad)

Cuando trabajas con nosotros:

☐ 1. Auditoría de estructura financiera

Revisamos:

- Balance.
 - Tesorería real.
 - CIRBE.
 - Mix de deuda.
 - Concentración bancaria.
-

☐ 2. Cálculo de coste financiero total

No parcial.

Total.

Te decimos cuánto te cuesta realmente cada instrumento.

☐ 3. Negociación con entidades

No aceptamos condiciones estándar.

Se negocia:

- Límites.

- Comisiones.
 - Plazos.
 - Impacto en riesgo.
 - Integración con otras líneas.
-

□ 4. Integración en estrategia global

El confirming no va solo.

Se combina con:

- ENISA (si procede).
 - ICF.
 - Factoring.
 - Reestructuración.
 - Plan de crecimiento 24 meses.
-

□ 5. Seguimiento continuo

- Control de vencimientos.
- Ajuste de líneas.
- Revisión anual de condiciones.
- Preparación de siguiente fase de crecimiento.

□ ¿Para quién tiene sentido este enfoque?

- ✓□ Autónomos que empiezan a crecer
 - ✓□ Pymes industriales
 - ✓□ Empresas con proveedores internacionales
 - ✓□ Negocios con tensión de circulante
 - ✓□ Empresas que quieren profesionalizar su gestión
-

□ Mensaje claro de Ester Roura

“No se trata de tener confirming.

Se trata de saber por qué lo tienes, cuánto te cuesta y cómo encaja en tu estrategia.”

En financiación, improvisar cuesta dinero.

Estructurar genera margen.

□ Si tu empresa factura... pero la caja siempre aprieta

Probablemente no necesitas más ventas.

Necesitas arquitectura financiera.

En Globalfinanzia analizamos tu situación sin compromiso y te decimos:

- Si el confirming te conviene.
- Si lo estás pagando caro.
- O si necesitas una estructura distinta.

Porque pagar mejor es crecer mejor.

☐ RADAR GLOBALFINANZIA · 1er TRIMESTRE 2026 -Análisis estratégico por Ester Roura-



El primer trimestre de 2026 está confirmando algo que llevo meses advirtiéndolo a nuestros clientes:

*La financiación no se ha reducido.
Se ha sofisticado.*

Ya no basta con ser “financiable”.

Hay que ser **estructuralmente sólido, estratégicamente coherente y financieramente defendible.**

Desde Globalfinanzia hemos analizado operaciones en curso, reuniones con organismos públicos, conversaciones con banca y fondos de inversión. Y este es mi diagnóstico profesional del trimestre.

1. FINANCIACIÓN PÚBLICA: MÁS TÉCNICA, MENOS FLEXIBLE

La demanda en líneas como ENISA, CDTI e ICF ha aumentado de forma significativa respecto a 2025.

Pero también ha aumentado el nivel de análisis.

Evolución del entorno

Elemento	2025	Q1 2026	Opinión experta
Volumen de solicitudes	Alto	Muy alto	Se ha profesionalizado el acceso
Exigencia financiera	Media	Elevada	Ya no pasan planes débiles
Revisión de proyecciones	Flexible	Exhaustiva	Se detectan inconsistencias rápidamente
Tiempo de evaluación	Estándar	Más largo	Mayor profundidad técnica

Mi valoración:

Estamos en un entorno donde la narrativa sin respaldo financiero cae en la primera revisión.

Las empresas que presentan números inflados o sin trazabilidad lo tienen cada vez más difícil.

□ 2. CAPITAL PRIVADO: MENOS EUFORIA, MÁS RENTABILIDAD

El capital sigue activo. Pero el criterio ha cambiado.

Los fondos no buscan solo crecimiento.

Buscan **crecimiento sostenible**.

□ Tendencias detectadas

Aspecto	Situación actual	Interpretación estratégica
Enfoque en EBITDA	Creciente	Se prioriza viabilidad real
Métricas de usuarios sin monetización	Penalizadas	El mercado ha madurado
Gobierno corporativo	Más exigido	Profesionalización del ecosistema
Coinversión con ENISA	Muy valorada	Reduce riesgo inversor

□ Mi opinión profesional:

Las startups que combinan financiación pública y capital privado están generando mayor confianza.

El inversor valora que el riesgo esté compartido y estructurado.

□ 3. BANCA: REGRESA EL

PROTAGONISMO, PERO CON FILTRO

La banca está más abierta que en 2023–2024, especialmente en:

- Circulante.
- Confirming.
- ICO y líneas con aval público.
- Operaciones complementarias a ENISA.

Pero exige coherencia.

Lo que exige la banca	Por qué
Ratios equilibrados	Control de riesgo
Plan financiero realista	Evitar tensiones futuras
Estructura de deuda ordenada	Sostenibilidad

□ **Análisis:**

Las empresas que estructuran primero fondos propios (ENISA, capital) negocian mejor con banca después.

El orden importa.

⚠️ □ **4. EL ERROR QUE MÁS SE REPITE EN Q1**

Sigo viendo el mismo patrón:

Empresas que buscan financiación cuando la caja ya está tensionada.

Eso debilita la negociación.

Impacto real de la urgencia

Consecuencia	Nivel de impacto
Peor valoración	Alto
Mayor dilución	Alto
Condiciones más duras	Muy alto
Estrés operativo	Crítico

Reflexión personal:

La financiación estratégica se diseña 6–9 meses antes.
La improvisación cuesta participación y control.

5. SECTORES QUE ESTÁN CAPTANDO MÁS ATENCIÓN

En este trimestre estamos viendo alineación clara entre financiación pública y capital privado en:

Sector	Interés público	Interés privado	Perspectiva
IA aplicada a procesos	Muy alto	Muy alto	Crecimiento sostenido
HealthTech	Alto	Alto	Estable en expansión
DeepTech industrial	Alto	Alto	Consolidación
Digitalización B2B	Alto	Medio	Selectivo
Energía / Transición	Alto	Medio	Dependiente de convocatorias

Conclusión:

La tecnología aplicada a eficiencia productiva y procesos industriales es el foco real de 2026.

□ 6. ARQUITECTURA FINANCIERA QUE ESTÁ FUNCIONANDO

Las estructuras que mejor están respondiendo este trimestre combinan:

Instrumento	Función
ENISA	Refuerzo de fondos propios
ICF / Avalis	Apalancamiento regional
Capital privado	Escalabilidad
Banca	Liquidez operativa
Factoring / TWC	Optimización de circulante

□ **Mi enfoque como consultora:**

No se trata de conseguir dinero.

Se trata de diseñar el equilibrio adecuado entre riesgo, coste y control.

□ CONCLUSIÓN DEL PRIMER TRIMESTRE

Estamos en un entorno más exigente, pero también más profesional.

Las empresas que:

- Preparan su estructura con antelación.
- Diseñan arquitectura híbrida.

- Defienden financieramente su crecimiento.
- Trabajan con planificación.

Negocian mejor.

Crecen con más estabilidad.

Se diluyen menos.

Las que improvisan, pagan la urgencia.

En Globalfinanzia no trabajamos para “conseguir una ayuda”, trabajamos para que la estructura financiera acompañe el crecimiento de la empresa durante los próximos 3–5 años.

La diferencia no está en acceder a financiación, está en hacerlo con inteligencia estratégica.

□ VI Baròmetre | Accés al finançament empresarial

On som i cap a on anem

El próximo 26 de febrero, la **Borsa de Barcelona** acogerá el **VI Baròmetre sobre el acceso al financiamiento empresarial**, un encuentro que se ha consolidado como uno de los termómetros más relevantes del ecosistema financiero en Catalunya.

Y sí, **Globalfinanzia** estará presente.

No por visibilidad.

No por networking superficial.

Sino porque entender hacia dónde se mueve el crédito es una obligación estratégica para cualquier asesor financiero serio.

Estaremos representados por nuestra CEO, **Ester Roura**, pero acudimos como marca, como estructura y como equipo que trabaja cada semana con empresas que necesitan financiación real.

□ ¿Qué es realmente el Baròmetre?

El VI Baròmetre, elaborado por el **Institut d'Estudis Financers (IEF)** junto con **Altria Corpo**, no es una charla más.

Es un estudio estructurado que recoge:

- Percepción de empresas sobre acceso al crédito
- Opinión de entidades financieras
- Evolución de condiciones bancarias
- Nivel de exigencia en garantías
- Crecimiento de financiación alternativa
- Tendencias fintech
- Expectativas macro para 2026

Es decir: datos reales del mercado. No teoría.

Y cuando trabajas estructurando ENISA, ICF, CDTI, deuda privada, factoring sin recurso o arquitectura financiera combinada... los datos importan.

Mucho.

□ Por qué es clave que Globalfinanzia esté allí

Aquí está el punto importante.

En Globalfinanzia no reaccionamos.

Nos anticipamos.

Si el mercado endurece scoring → debemos detectarlo antes.

Si las entidades priorizan ciertos sectores → debemos saberlo.

Si cambia la percepción del riesgo → tenemos que ajustarlo en nuestros dossiers.

Si la financiación alternativa gana peso → debemos integrarla en la arquitectura.

Cada evento de este nivel es una fuente de inteligencia estratégica.

Y eso se traduce directamente en:

- Mejor estructuración de operaciones
- Menos rechazos
- Mayor probabilidad de aprobación
- Condiciones más favorables para nuestros clientes
- Planificación financiera más realista

La diferencia entre conseguir financiación o no muchas veces no está en el proyecto.

Está en cómo se presenta y en cómo se alinea con el momento

del mercado.

□ **Planning del Encuentro**

□ **18:30 h – Bienvenida institucional**

Apertura en la Borsa de Barcelona.

□ **Presentación oficial del VI Baròmetre**

Intervención del equipo del IEF y Altria Corpo, donde se expondrán los principales resultados del estudio:

- Evolución del acceso a crédito en 2025
- Percepción de pymes y startups
- Cambios en exigencias bancarias
- Peso de la financiación alternativa
- Tendencias 2026

Aquí se obtienen las primeras conclusiones estratégicas.

□ **Mesa de Debate: “On som i cap a on anem”**

Participarán:

- Dirección del Institut d'Estudis Financers
- Representantes de Altria Corpo

- Expertos del sector financiero
- Profesionales del ámbito empresarial

En esta mesa se abordarán cuestiones clave:

- ¿Realmente ha mejorado el acceso a financiación?
- ¿Estamos ante un nuevo ciclo restrictivo?
- ¿Qué instrumentos están funcionando mejor?
- ¿Qué errores siguen cometiendo las empresas al financiarse?
- ¿Cómo deben prepararse las pymes para 2026?

Aquí es donde se contrasta la teoría con la realidad práctica.

Y ahí es donde la experiencia de Globalfinanzia aporta visión operativa.

□ **Networking Estratégico**

Este punto es crítico.

Porque no hablamos de “tarjetas y cafés”.

Hablamos de:

- Detectar nuevas líneas activas
- Entender criterios internos de entidades
- Conectar con actores que pueden abrir oportunidades
- Identificar posibles colaboraciones estratégicas

Las operaciones complejas no se cierran por email.
Se construyen con relaciones.

□ Lo que Globalfinanzia analiza en este tipo de encuentros

Cuando acudimos a un evento así, no vamos a escuchar sin más.

Vamos con preguntas claras:

- ¿Está aumentando el porcentaje de operaciones rechazadas?
- ¿Qué nivel de garantías se está exigiendo realmente?
- ¿Qué sectores están generando más confianza?
- ¿Cómo están valorando las entidades la innovación?
- ¿Se está penalizando más la falta de EBITDA?
- ¿Qué instrumentos híbridos están creciendo?

Esto nos permite ajustar nuestra estrategia en:

- ENISA
- ICF
- CDTI
- Fondos europeos
- Deuda privada

- Circulante estructurado
- Arquitectura combinada ENISA + ICF

No trabajamos con intuición.

Trabajamos con información contrastada.

□ La importancia real

En un entorno donde:

- Los tipos han tensionado estructuras financieras
- Las entidades son más selectivas
- La documentación exigida es cada vez más técnica
- El riesgo se analiza con más profundidad

El asesor que no esté conectado al mercado pierde ventaja.

Y si el asesor pierde ventaja... la empresa pierde oportunidades.

Por eso para Globalfinanzia es fundamental estar presente.

Porque nuestro compromiso no es solo tramitar financiación.

Es diseñar estrategias alineadas con el ciclo económico real.

□ Qué trasladaremos después a

nuestros clientes

Tras el VI Baròmetre compartiremos:

- Conclusiones estratégicas
- Tendencias detectadas
- Recomendaciones prácticas para 2026
- Alertas sobre posibles endurecimientos
- Oportunidades poco exploradas

Porque la financiación no es un trámite.

Es una decisión estratégica que condiciona el crecimiento.

□ Reflexión final

El mercado no es estático.

La financiación tampoco.

Las empresas que entienden antes que otras cómo evoluciona el acceso al capital compiten con ventaja.

Y nuestro papel en Globalfinanzia es asegurarnos de que nuestros clientes estén siempre un paso por delante.

Nos vemos el 26 de febrero en la Borsa de Barcelona.

Seguimos trabajando.

Seguimos anticipándonos.

Seguimos estructurando financiación con visión.

□ ENISA + ICF: Arquitectura financiera bien construida



□ ENISA + ICF: Arquitectura financiera bien construida

Primero, entendamos algo clave:

- **ENISA** → Préstamo participativo. Sin garantías personales. Computa como cuasi fondos propios. Interés fijo + variable según resultados.
- **ICF** → Préstamo ordinario o línea específica. Puede requerir garantías. Tipo fijo o mixto. Enfoque más bancario.

□ ENISA fortalece balance.

□ ICF aporta volumen y estabilidad financiera.

Cuando se combinan bien, uno facilita el otro.

□ ¿Por qué tiene sentido

combinarlos?

Porque cada instrumento cubre una función distinta:

ENISA	ICF
Refuerza estructura patrimonial	Aporta liquidez operativa
Mejora ratios financieros	Permite CAPEX o circulante
No exige garantías personales	Puede requerir garantías
Evalúa modelo y equipo	Evalúa solvencia y viabilidad

El error habitual es tratar ambos como “dinero público”.
No lo son. Son instrumentos distintos con lógica distinta.

▣ ESCENARIO 1: Startup en fase de crecimiento temprano

Perfil

- 1-3 años
- Facturación creciente
- EBITDA aún ajustado
- Necesita invertir en equipo y marketing

Combinación óptima

- ENISA Emprendedores (100k-300k)
- ICF línea start-up (50k-150k)

Estrategia

Primero se estructura ENISA.

Una vez aprobado o bien encaminado, se trabaja ICF.

□ Resultado:

Se financia crecimiento sin diluir y sin sobrecargar deuda bancaria clásica.

□ ESCENARIO 2: Empresa en fase de expansión

Perfil

- Facturación > 1M€
- EBITDA positivo o cercano
- Plan claro de expansión (internacionalización, nuevas líneas, tech)

Combinación óptima

- ENISA Crecimiento (300k-1M€)
- ICF Préstamo ordinario (200k-500k€)

Estrategia

ENISA entra primero para reforzar fondos propios.

ICF entra después con mayor comodidad por mejora de ratios.

□ Resultado:

Se puede estructurar una ronda de 600k – 1,5M€ sin equity.

☐☐ **ESCENARIO 3: Proyecto industrial o CAPEX intensivo**

Perfil

- Inversión en maquinaria, instalaciones o activos productivos
- Necesita plazo largo
- Flujo de caja más predecible

Combinación óptima

- ENISA (parte estratégica / innovación)
- ICF largo plazo para activo fijo

☐ Resultado:

ENISA cubre riesgo empresarial.

ICF cubre activo tangible.

Arquitectura mucho más sólida ante el analista.

☐ **ESCENARIO 4: Efecto apalancamiento inteligente**

Aquí está la jugada profesional.

ENISA se contabiliza como patrimonio neto a efectos de equilibrio financiero.

Eso mejora:

- Ratio deuda / fondos propios
- Percepción de solvencia
- Capacidad de absorción de deuda

□ Sin ENISA: el ICF puede limitar importe o exigir más garantías.

□ Con ENISA: el riesgo estructural baja.

No es magia. Es contabilidad bien entendida.

⚠ □ **Riesgos si se hace mal**

- Sobreendeudamiento sin generación real de caja.
- Pedir ICF antes de estructurar ENISA.
- No coordinar calendarios de aprobación.
- No alinear destino de fondos con narrativa financiera.

Financiación mal diseñada = tensión de tesorería en 18 meses.

□ **Tabla resumen completa**

Escenario	Perfil Empresa	ENISA	ICF	Objetivo Estratégico	Nivel Riesgo
Startup inicial	<3 años, crecimiento temprano	Emprendedores (75k-300k€)	Línea Start-up (50k-150k€)	Lanzamiento y primeras contrataciones	Medio
Startup en scaling	Facturación creciente	Crecimiento (200k-500k€)	Ordinario (100k-300k€)	Escalar sin equity	Medio-bajo
Pyme consolidada	>1M€ facturación, EBITDA positivo	Crecimiento (300k-1M€)	Ordinario (200k-500k€)	Expansión estructural	Bajo
Proyecto industrial	CAPEX intensivo	Según fase	Largo plazo activo fijo	Financiar inversión productiva	Bajo
Reestructuración estratégica	Mejora ratios y balance	ENISA para reforzar fondos propios	ICF posterior	Apalancamiento inteligente	Variable

□ Conclusión realista

ENISA + ICF funciona cuando:

- ✓ Hay plan de crecimiento claro
- ✓ Hay generación potencial de caja
- ✓ Se diseña estructura antes de solicitar
- ✓ Se entiende el calendario financiero

No es pedir dos préstamos.

Es construir una estructura que permita crecer sin asfixiarse.

❑ Tech Spirit Health 2026



Barcelona acelera su liderazgo en innovación sanitaria

El pasado 18 de febrero de 2026, el CosmoCaixa de Barcelona acogió una de las jornadas más relevantes del año para el sector salud: **Tech Spirit Health 2026**, dentro de la Barcelona Health Innovation Week.

No fue un simple evento sectorial.
Fue una radiografía del presente y del futuro del ecosistema HealthTech europeo.

❑ Contexto del evento

Elemento	Detalle
❑ Fecha	18 febrero 2026
❑ Lugar	CosmoCaixa – Barcelona
❑ Sector	HealthTech, Biotech, Life Sciences
❑ Objetivo	Conectar startups, hospitales, inversores y corporaciones
❑ Alcance	Ecosistema local con visión internacional



📌 Bloque 1: El ecosistema HealthTech de Barcelona

La jornada comenzó con una visión clara:

Barcelona ya no es una promesa en salud digital.
Es un ecosistema consolidado.

Factores diferenciales destacados:

Fortaleza	Impacto
📌 Hospitales de referencia (Clínic, Sant Joan de Déu...)	Validación clínica real
📌 Centros de investigación	Innovación científica sólida
📌 Fondos especializados	Capital inteligente
📌 Conexión internacional	Escalabilidad

La idea central:

📌 La salud es ya uno de los pilares estratégicos de la economía tecnológica catalana.

📌 Startups protagonistas

Uno de los momentos clave fue la sesión dedicada a startups destacadas.

Startup	Representante	Vertical	Propuesta de valor
Depull	Jordi Carrera	HealthTech	Innovación aplicada en soluciones médicas digitales

Startup	Representante	Vertical	Propuesta de valor
WIVI Vision	Eva García Ramos	Neurociencia / Visión	Tecnología para evaluación y mejora cognitiva y visual
Qida	Oriol Fuertes	Atención domiciliaria	Modelo digitalizado de cuidado personalizado

□ **Tendencia detectada:**

- Menos hype.
- Más validación clínica.
- Más foco en modelo de negocio.
- Más escalabilidad europea.



□ **Bloque 2: Inversión en Life Sciences**

El panel de inversión fue uno de los más esperados.

Participaron fondos como:

- Asabys
- Invivo Capital
- AdBio Partners
- ACCIÓ

❑ ¿Qué buscan hoy los inversores?

Antes (2021-2022)	Ahora (2026)
Crecimiento rápido	Tracción demostrada
Storytelling potente	Datos clínicos sólidos
Expansión agresiva	Sostenibilidad financiera
Rondas grandes	Eficiencia de capital

❑ Conclusión clave:
El dinero existe, pero está mejor filtrado.

❑ Bloque 3: IA y computación avanzada

Uno de los puntos más potentes fue la intervención vinculada a **Google Cloud y DeepMind**.

Ámbitos de transformación:

Área	Impacto de la IA
❑ Descubrimiento de fármacos	Reducción de tiempos de investigación
❑ Datos clínicos	Mejor predicción de patologías
❑ Gestión hospitalaria	Optimización operativa
❑ Diagnóstico	Mayor precisión y personalización

La IA no es una tendencia.
Es infraestructura estratégica del sector salud.



□ **Bloque 4: Transformación farmacéutica**

Participaron representantes de:

- Reig Jofre
- Almirall
- Sanofi
- Biocat

Se abordaron retos como:

Reto	Necesidad
Regulación compleja	Adaptación rápida
Competencia global	Innovación abierta
Desarrollo lento	Colaboración con startups
Digitalización interna	Transformación cultural

Mensaje claro:

La pharma que no colabore, se quedará atrás.

□ **Hospitales como motores de innovación**

Intervenciones destacadas de:

- Hospital Clínic

- Sant Joan de Déu

Nueva visión hospitalaria:

Hospital tradicional	Hospital 2026
Centro asistencial	Plataforma de innovación
Validación clínica puntual	Partner tecnológico
Investigación aislada	Spin-offs y colaboración activa

□ Presencia estratégica: Ester Roura (Globalfinanzia)

La asistencia de **Ester Roura**, CEO de **Globalfinanzia**, no fue casual.

El sector HealthTech es uno de los más intensivos en capital:

- Validación clínica
- Certificaciones regulatorias
- Desarrollo tecnológico
- Internacionalización

Todo ello requiere estructuras financieras bien diseñadas.

□ Oportunidades detectadas para financiación pública y privada:

Área	Instrumentos potenciales
I+D clínico	Préstamos participativos

Área	Instrumentos potenciales
Escalado europeo	Fondos ENISA / CDTI / líneas innovación
Digitalización hospitalaria	Programas públicos estratégicos
IA aplicada a salud	Subvenciones deeptech

Globalfinanzia analiza este tipo de foros para anticiparse a:

- Nuevas convocatorias
- Tendencias sectoriales
- Oportunidades de coinversión

La financiación en salud no es genérica.
Es estructurada, estratégica y altamente especializada.

□ Conclusiones estratégicas del evento

Tech Spirit Health 2026 dejó cinco conclusiones contundentes:

- 1□□ Barcelona es ya un hub HealthTech consolidado.
 - 2□□ La inversión es más rigurosa, pero sigue activa.
 - 3□□ La IA será el gran catalizador estructural.
 - 4□□ La colaboración hospital-startup es imprescindible.
 - 5□□ La financiación debe diseñarse desde el inicio del proyecto.
-

□ Reflexión final

El sector salud está entrando en una fase de madurez:

- Menos promesas.
- Más métricas.
- Más impacto real.
- Más disciplina financiera.

El ecosistema ya no busca solo innovación.

Busca sostenibilidad y liderazgo internacional.

Y ahí es donde la financiación inteligente marca la diferencia.

□ Cómo piensan los inversores en 2026 □ Y los 15 errores que arruinan un pitch (aunque tu proyecto sea bueno)



En 2026 ya no se invierte por “idea bonita”.

Se invierte por **modelo sólido, tracción real y arquitectura financiera bien diseñada.**

El dinero sigue existiendo.

Lo que ha cambiado es el filtro.

1 Qué miran realmente en 2026

Qué analizan	Lo que ya no convence	Lo que sí financia
Modelo de negocio	PowerPoint espectacular	Unit economics claros
Tracción	Usuarios “interesados”	Facturación real
Equipo	CV brillante	Ejecución demostrada
Riesgo	“Ya veremos”	Plan financiero detallado
Escalabilidad	Promesas	Estrategia estructurada

El inversor 2026 piensa en **rentabilidad antes que en hype**.

2 Público vs Privado: mentalidad diferente

Financiación pública	Inversor privado
Impacto e innovación	Rentabilidad y exit
Solidez técnica	Crecimiento acelerado
Documentación impecable	Narrativa estratégica
Viabilidad financiera	Escalabilidad real

En Globalfinanzia trabajamos ambas.

Porque la combinación inteligente es lo que marca la diferencia.

□ 3□□ Lo que se preguntan (aunque no lo digan)

- ¿Este CEO domina los números?
- ¿Sabe cuánto cuesta captar un cliente?
- ¿Tiene estructura financiera o improvisa?
- ¿Está levantando por estrategia o por necesidad?

Si la respuesta no es sólida... no hay inversión.

□ Principales errores en un pitch (2026)

Aquí es donde muchas buenas empresas se caen.

□ ERRORES ESTRATÉGICOS

□ Error	□ Qué interpreta el inversor	□ Cómo corregirlo
Hablar solo del producto	No hay visión de negocio	Empezar por modelo y mercado
No explicar cuánto dinero necesitas exactamente	Improvisación	Importe claro + uso detallado
Proyecciones irreales	Desconexión de mercado	Escenarios justificados

❑ Error	❑ Qué interpreta el inversor	❑ Cómo corregirlo
No explicar riesgos	Falta de madurez	Mostrar plan de mitigación
Pedir dinero por urgencia	Debilidad financiera	Levantar por estrategia

❑ ERRORES FINANCIEROS

❑ Error	❑ Impacto negativo	❑ Lo que esperan
No dominar CAC, LTV, burn rate	Pérdida inmediata de credibilidad	Control absoluto de métricas
Cap table desordenado	Riesgo estructural	Estructura clara y limpia
No combinar público + privado	Dilución innecesaria	Arquitectura híbrida
No justificar valoración	Inflación artificial	Coherencia con mercado
No preparar due diligence	Ronda bloqueada	Documentación profesional

❑ ERRORES DE NARRATIVA

❑ Error	❑ Lo que genera	❑ Solución
Pitch técnico sin historia	Desconexión emocional	Narrativa estratégica
Equipo mal explicado	Duda sobre ejecución	Roles y logros claros
Métricas vanity	Falta de solidez	Tracción monetizable

❑ Error	❑ Lo que genera	❑ Solución
No explicar exit	Falta de retorno	Visión clara de salida
No practicar preguntas difíciles	Nerviosismo	Preparación intensiva

⚠️❑ La realidad incómoda

Muchos pitches reciben aplausos.
Pero pocos generan transferencia bancaria.

En 2026 no gana el más brillante.
Gana el mejor estructurado.

❑ Qué hacemos en Globalfinanzia

No “buscamos dinero”.

Diseñamos la arquitectura completa:

- ❑ Estrategia público + privado
- ❑ Optimización financiera
- ❑ Documentación profesional
- ♻️❑ Valoración coherente
- ❑ Timing de ronda
- ❑ Minimización de dilución

Convertimos empresas financiables en empresas invertibles.

❑ **Pregunta final**

¿Tu empresa está preparada para convencer a un inversor en 2026...

o solo para presentar un PowerPoint bonito?

Si quieres que tu pitch genere inversión real, no solo interés, hablemos.

❑ 93 105 15 66

❑ info@globalfinanzia.es

#FinanciaciónInteligente #Pitch2026 #InversiónEstratégica
#Globalfinanzia #StartupsEspaña #ArquitecturaFinanciera

ENISA cerró 2025 con 86,2M€ concedidos en 514 operaciones.



ENISA cerró 2025 con **86,2M€ concedidos en 514 operaciones.**

La demanda ha aumentado de forma muy significativa tras la continuidad de fondos.

❑ Más solicitudes.

❑ Más competencia.

❑ Más exigencia en los proyectos.

La realidad es clara:

*□ La financiación no es para quien la pide.
Es para quien la estructura bien.*

Cómo hacemos una empresa “ENISABLE” en Globalfinanzia

Conseguir financiación ENISA no es cuestión de rellenar un formulario.

Es cuestión de **convertir una empresa en financiable bajo criterios técnicos muy concretos.**

En Globalfinanzia no “pedimos ENISA”.
Hacemos que la empresa sea **ENISABLE**.

Y eso es un proceso estructurado.

1□□ Entender qué busca realmente ENISA

ENISA no financia ideas bonitas.

Financia:

- □ Crecimiento real y escalable
- □ Capacidad de generación futura de resultados
- □ Modelo innovador o diferencial
- ▣ □ Estructura financiera equilibrada
- □ □ Compromiso del promotor (fondos propios)

Por tanto, el primer paso no es presentar.
Es analizar si el proyecto cumple estos pilares.

2▯▯ Diagnóstico financiero profundo

Antes de mover un papel hacemos radiografía:

Área	Qué analizamos
▯ Balance	Fondos propios, endeudamiento, estructura
▯ Cuenta resultados	EBITDA real vs proyectado
▯ Cash flow	Tensión de tesorería
▯ Capitalización	Nivel de compromiso accionarial
▯ Crecimiento	Coherencia histórica vs proyección

Si la empresa no es ENISABLE hoy, la trabajamos hasta que lo sea.

3▯▯ Ajuste de estructura: ingeniería financiera

Aquí es donde marcamos diferencia.

▯ Reordenamos:

- Capital vs deuda
- Calendario de inversiones

- Necesidades reales de circulante
- Fases de crecimiento

□ Optimizamos:

- Ratios clave
- Coherencia de proyecciones
- Nivel de riesgo percibido
- Punto de equilibrio

ENISA analiza riesgo.

Nosotros reducimos el riesgo estructural.

4□□ Construcción de narrativa financiera sólida

El error habitual: presentar un PowerPoint comercial.

ENISA evalúa:

- Coherencia numérica
- Sostenibilidad del crecimiento
- Capacidad de devolución
- Profesionalización del equipo

En Globalfinanzia convertimos el proyecto en:

□ Documento técnico defendible

- Plan financiero detallado
- Memoria alineada con criterios evaluadores
- Proyecciones razonables y argumentadas

No exageramos.
Sustentamos.

5□□ Validación estratégica: ¿Cuánto pedir y cuándo?

Uno de los mayores errores:

Pedir demasiado.
O pedir poco y desestructurar la empresa.

Nosotros definimos:

Pregunta clave	Decisión estratégica
¿Cuál es la necesidad real?	Ajustamos importe
¿Qué fase está financiando?	Growth vs consolidación
¿Qué impacto tendrá en balance?	Simulación post-ENISA
¿Es mejor estructura híbrida?	Mix público-privado

No siempre la mejor solución es solo ENISA.

A veces la mejor solución es ENISA + estructura complementaria.

6 Defensa y acompañamiento

Una operación ENISA no termina al presentar.

-  Respuesta a requerimientos
-  Aclaraciones técnicas
-  Ajustes si se solicitan
-  Seguimiento hasta resolución

Aquí es donde muchas empresas fallan.

Nosotros no soltamos la operación.

La realidad que nadie dice

Muchas empresas no son rechazadas por falta de potencial.

Son rechazadas por:

- Mala estructura financiera
- Proyecciones irreales
- Falta de coherencia numérica
- Exceso de optimismo

Hacer una empresa ENISABLE es profesionalizarla financieramente.

□ Conclusión

Hacer ENISABLE una empresa no es buscar dinero.

Es:

- ✓□ Ordenar la casa financiera
- ✓□ Estructurar crecimiento
- ✓□ Alinear capital y deuda
- ✓□ Reducir riesgo técnico
- ✓□ Convertir números en confianza

ENISA es la palanca.

Globalfinanzia es la ingeniería que hace que esa palanca funcione.

□ Europa 2026: Guía estratégica definitiva de financiación pública y privada

Introducción: ¿Por qué Europa redefine la financiación en 2026?

Hasta 2025, Europa orientó gran parte de sus fondos a innovación temprana y prototipos.

Pero en 2026 la lógica ha cambiado:

- La UE exige **impacto medible, escalabilidad y autonomía estratégica**.
- Los fondos públicos ya no solo subsidian; **catalizan inversión privada**.
- La financiación europea se liga a **cadena de valor real: clientes, mercado y ejecución**.

Esto afecta cómo se accede al dinero, a **qué instrumentos conviene aplicar** y con qué preparación.

□ **Parte I – Panorama de financiación en Europa 2026**

Tipo de financiación	Qué es	Qué exige	Ventajas clave	Desventajas frecuentes
Subvenciones puras	Dinero que no se devuelve	Impacto y documentación técnica	Ideal para I+D inicial	Competitivas, evaluaciones estrictas
Inversión en equity	Capital de inversores privados	Modelo de negocio, escalabilidad	Sólida baza para crecimiento	Dilución de propiedad
Instrumentos híbridos	Subvención + deuda o equity	Modelos robustos y métricas claras	Combinan flexibilidad y capital	Requieren preparación avanzada
Préstamos públicos/privados	Liquidez con condiciones preferentes	Historial financiero	Facilita puente de caja	Puede crear tensión de amortización

□ Parte II – 5 Tendencias que dominan financiación europea en 2026

1) EIC Accelerator consolida un modelo mixto

El EIC Accelerator ha puesto énfasis en:

- Evaluaciones más frecuentes (ciclos trimestrales)
- Combinación de subvención + inversión directa
- Priorización de sectores con impacto estratégico (IA, energía, salud, chips)

Impacto: Se exige lógica de negocios desde el día 1.

2) Europa financia deep tech con capital privado adjunto

Los fondos europeos ya no financian solo investigación:

□ Buscan **resultados medibles** → productos en mercado, contratos comerciales, clientes listos.

Esto hace que **solo proyectos con métricas sólidas accedan.**

3) Colaboración cross-border como

criterio de calidad

Programas como **Eurostars** premian proyectos donde empresas, centros de investigación y universidades de diferentes países colaboran.

Efecto: La financiación impulsa redes más que ideas aisladas.

4) Fondos de cascada para pymes e innovadores sectoriales

Europa ha aumentado líneas sectoriales (energía, movilidad, salud, economía circular) con convocatorias adaptadas.

Resultado: Más convocatorias que no exigen inversión inicial elevada.

5) Privado + público = estándar en propuestas de alto impacto

Los evaluadores ya esperan ver **participación de capital privado** o una estrategia clara para atraerlo.

Conclusión: La “demanda de subvención”, sin estrategia de inversión, ya no compite en 2026.

□ Parte III – Instrumentos europeos más relevantes 2026

□ 1) EIC Accelerator (Consejo Europeo de Innovación)

Objetivo: Escalar soluciones con potencial global.

Qué financia:

- Proyectos deep tech con impacto significativo
- Combinación de subvención + inversión (hasta varios millones)

Requisitos clave:

- Equipo sólido
- Desarrollo probado (TRL altos)
- Estrategia comercial y métricas de mercado

□ Matriz básica para evaluación:

Criterio	Ponderación estimada
Impacto tecnológico	25%
Potencial de mercado	30%
Equipo & ejecución	20%
Sostenibilidad financiera	15%
Escalabilidad internacional	10%

□ 2) Eurostars (Eureka)

Objetivo: Proyectos de I+D colaborativos entre países europeos.

Características:

- Se valora la colaboración transnacional
- No exige mercados inmediatos, pero sí prototipos y partners

Ventajas:

- Ideal para validar productos con socios externos
- Menor barrera de entrada inicial

□ 3) Programas sectoriales (ej. energía, movilidad, economía circular)

Europa ha reestructurado sus convocatorias sectoriales:

Sector	Lógica de financiación	Objetivo evaluador
Energía	Reducción de costos estructurales	Autonomía energética
Movilidad	Soluciones de impacto urbano	Reducción de emisiones
Economía circular	Modelos regenerativos	Eficiencia de recursos
Salud	Tecnología con impacto real	Mejora sanitaria

□ Parte IV – Análisis comparativo: subvención vs inversión privada

Aspecto	Subvención pública	Inversión privada
Acceso a capital	Puede ser alto	Puede ser mayor

Aspecto	Subvención pública	Inversión privada
Flexibilidad de uso	Limitada por bases	Mayor
Tiempo de aprobación	Largo	Variable
Exigencia de métricas	Alta	Muy alta
Relación con terceros	Neutra	Necesaria

Insight: Europa demanda **metric driven proposals**: hacerlo sin lógica de negocio es perder competitividad.

□ Parte V – Guía paso a paso para preparar una aplicación europea ganadora

A continuación, un **roadmap realista** en 6 fases:

□ Fase 1 – Diagnóstico estratégico

- ✓ Establecer objetivos de negocio claros
- ✓ Identificar el perfil de instrumento adecuado

Checklist diagnóstica:

Pregunta	Sí/No
¿Tienes métrica clara de mercado?	
¿Tu modelo ya genera tracción?	
¿Cuentas con equipo ejecutivo sólido?	
¿Tienes alianzas transnacionales potenciales?	

□ Fase 2 – Elección de instrumento

- ✓ Mapeo de prioridades del proyecto

- ✓ Comparativa entre EIC, Eurostars y convocatorias sectoriales

Tabla comparativa de encaje:

Proyecto tipo	Mejor instrumento	Por qué
Producto deep tech con tracción	EIC	Capital + visibilidad
Solución colaborativa de R+D	Eurostars	Colaboración paneuropea
Sector energía o movilidad	Sectorial	Convocatoria específica

□ Fase 3 – Construcción de narrativa estratégica

- ✓ Elevator pitch claro
- ✓ Propuesta de valor orientada a impacto y mercados
- ✓ Métricas con proyección

Ejemplo de métricas a incluir:

- Tasa de crecimiento estimada
- Roadmap de ingresos por trimestres
- Coste de adquisición por canal

□ Fase 4 – Relación con inversores y partners

- ✓ Construir carta de intención de financiación privada
- ✓ Identificar lead investors

- ✓ Networking estratégico (ej. eventos paneuropeos)
-

□ Fase 5 – Preparación documental

- ✓ Business plan
 - ✓ Documento financiero proyectado (3–5 años)
 - ✓ Roadmap tecnológico
-

□ Fase 6 – Presentación y evaluación continua

- ✓ Revisiones previas a pitch
 - ✓ Mock presentations
 - ✓ Plan B para iterar aplicaciones
-

□ Parte VI – Errores críticos que debes evitar

Error	Consecuencia
Presentar sin métricas	Rechazo inmediato
No entender criterios de evaluación	Baja puntuación
Falta de equipo con experiencia	Evaladores no confían
No incluir plan de escalado	No supera filtros
Ignorar requisitos mínimos	Eliminación directa

□ **Parte VII – Conclusión estratégica**

En 2026, Europa no financia ideas bonitas. Financia impacto, escalabilidad y resultados.

Esto implica:

- Convertir propuestas en **narrativas métricas**.
- Preparar documentación con visión 3–5 años.
- Colaborar con socios internacionales.
- Integrar capital privado desde fases tempranas.

La financiación europea ya no es un destino:
es un proceso competitivo, exigente y estratégico.

□ **¿Quieres una versión visual, una guía descargable o una plantilla editable para aplicar a estas convocatorias?**

Dime si quieres:

- PDF con checklist preaplicación
 - Infografías para redes
 - Plantillas de pitch + métricas
 - Calendario de evaluación europeo para 2026
-

□ Globalfinanzia en Eureka / Eurostars 2026



□ Financiación internacional para empresas que quieren escalar de verdad

El próximo 23 de febrero de 2026 asistimos al evento organizado por ACCIÓ y CDTI Internacional sobre:

□ *Eureka / Eurostars 2026 – Partenariados cofinanciados y convocatorias internacionales*

Y no vamos por protocolo.
Vamos por estrategia.

□ ¿Qué se trabaja en este evento?

Se analizan en profundidad las principales vías de financiación internacional para proyectos de I+D+i en 2026.

□ Programas clave que se abordarán

Programa	Tipo de proyecto	Enfoque	Impacto
☐☐ Eurostars	Proyectos colaborativos internacionales	PYMEs innovadoras	Alta comercialización
☐ Partenariados europeos	Consortios tecnológicos	Sectores estratégicos UE	Financiación relevante
☐☐ CDTI Internacional	Cooperación bilateral / multilateral	Innovación tecnológica	Expansión global
☐ EUREKA Network	Desarrollo tecnológico aplicado	Mercado internacional	Escalabilidad

☐ ¿Por qué es clave para nuestros clientes?

Porque 2026 no será el año de las convocatorias “domésticas”.

Será el año de:

- ✓ Proyectos internacionales
- ✓ Consortios sólidos
- ✓ Innovación con mercado claro
- ✓ Evaluación técnica más exigente
- ✓ Mayor competencia

Y quien no entienda eso, se quedará fuera.

❑ Lo que realmente vamos a buscar allí

No solo información general.

Vamos a detectar:

Información estratégica	Cómo la usamos en Globalfinanzia
Cambios en criterios de evaluación	Ajustamos narrativa técnica y financiera
Nuevas prioridades europeas	Orientamos proyectos hacia sectores ganadores
Tendencias en proyectos aprobados	Modelamos estructuras exitosas
Requisitos financieros ocultos	Mejor planificación económica
Enfoque real de los evaluadores	Aumentamos tasa de éxito

Porque la diferencia entre aprobar y quedarse fuera no es el proyecto.

Es cómo se estructura.

❑ ¿Qué tipo de empresa debería estar mirando esto?

Perfil de empresa	Encaje con Eurostars / CDTI Internacional
Startup deeptech	□□□□□
PYME tecnológica consolidada	□□□□□

Perfil de empresa	Encaje con Eurostars / CDTI Internacional
Empresa industrial innovadora	□□□□
Empresa sin I+D real	□ (no es su línea)

Si tu empresa desarrolla tecnología con potencial internacional, esto no es opcional.

□ ¿Por qué hablamos tanto de financiación internacional?

Porque permite:

- Importes más elevados
- Mejor posicionamiento europeo
- Validación tecnológica internacional
- Menor dilución que equity
- Más atractivo frente a inversores

Y porque cada vez más convocatorias nacionales exigen visión internacional previa.

□ Qué hará Globalfinanzia después del evento

No nos limitamos a asistir.

Después:

1□□ Analizamos cambios regulatorios

- 2☐☐ Detectamos oportunidades reales para clientes actuales
- 3☐☐ Identificamos empresas con potencial encaje
- 4☐☐ Preparamos planificación estratégica 2026
- 5☐☐ Activamos calendarios de trabajo con meses de antelación

La financiación internacional no se prepara en dos semanas.

Se trabaja con meses de estrategia.

☐ Nuestra visión clara para 2026

- ☐ Menos improvisación
- ☐ Más planificación técnica
- ☐ Más proyectos colaborativos
- ☐ Más exigencia financiera
- ☐ Más profesionalización

Y ahí es donde entramos nosotros.

☐ Mensaje directo

Si tu empresa quiere:

- ☐ Internacionalizar su I+D
- ☐ Presentarse a Eurostars
- ☐☐ Acceder a CDTI Internacional
- ☐ Construir consorcios europeos
- ☐ Escalar tecnología con financiación pública

Es momento de hablar.

Porque cuando salga la convocatoria, ya será tarde para empezar a pensar.

Globalfinanzia

- Estrategia financiera para empresas que no juegan en pequeño
- Financiación inteligente de crecimiento
- Siempre donde se decide el futuro de la innovación